

# Vai on line avrà credito

Arriva in Italia il sito che permette a privati di scambiarsi prestiti. Con tassi migliori per tutti

colloquio con **Maurizio P. Sella**  
di **Alessandro Gilioli**

**L**a prima ondata della Net Economy ha lasciato sul campo morti e feriti, ma anche qualche colosso che adesso macina utili: tipo Amazon, eBay o Google. Ora però siamo nel bel mezzo della seconda ondata e ai già celebri MySpace, YouTube e LinkedIn va aggiungendosi un altro sito che probabilmente farà parlare parecchio di sé. Si chiama Zopa, in Inghilterra sta per compiere due anni e presto arriverà anche in Italia: a luglio in versione beta (cioè sperimentale), in settembre aperto a tutti.

Il modello di Zopa è semplice: ci si presta soldi on line scavalcando le banche. In giro c'è un sacco di gente che non sa come far fruttare decentemente i propri risparmi, ma ce n'è altrettanta che vorrebbe un prestito a tassi meno agghiaccianti di quelli bancari: Zopa fa sì che queste due metà del cielo si incontrino su Internet. In modo che i "prestatori" (lender) possano guadagnare qualcosa in più rispetto a conti correnti, Bot e similis; e i "richiedenti" (borrower) possano restituire il prestito con interessi più leggeri rispetto a quelli che si trovano ai normali sportelli.

Zopa (che sta per Zone of Possible Agreement) in Gran Bretagna è partito in sordina, ma ha già 130 mila utenti e presenta tassi di crescita tali da aver convinto venture capitalist e fondi di private equity a estenderne il modello altrove: sicché sta sbarcando in Usa, Belgio, Spagna e appunto Italia. Da noi l'avventura è capitata da Maurizio Pietro Sella, un ex manager bancario di 44 anni, già in Citibank e in Julius Baer, lontano cugino dei banchieri biellesi (è come loro



pronipote del ministro Quintino Sella), ma senza alcun legame con l'omonimo istituto di credito. Sella ha una struttura iniziale di una decina di persone, una futura sede in zona Navigli, a Milano, e la speranza di portare il mondo del piccolo prestito nella galassia del peer-to-peer.

## Che cos'è Zopa?

«Un sito dove compratori e venditori di qualcosa si incontrano. Per semplicità, potrebbe essere assimilato a eBay. Però in questo caso l'oggetto della compravendita è un prestito».

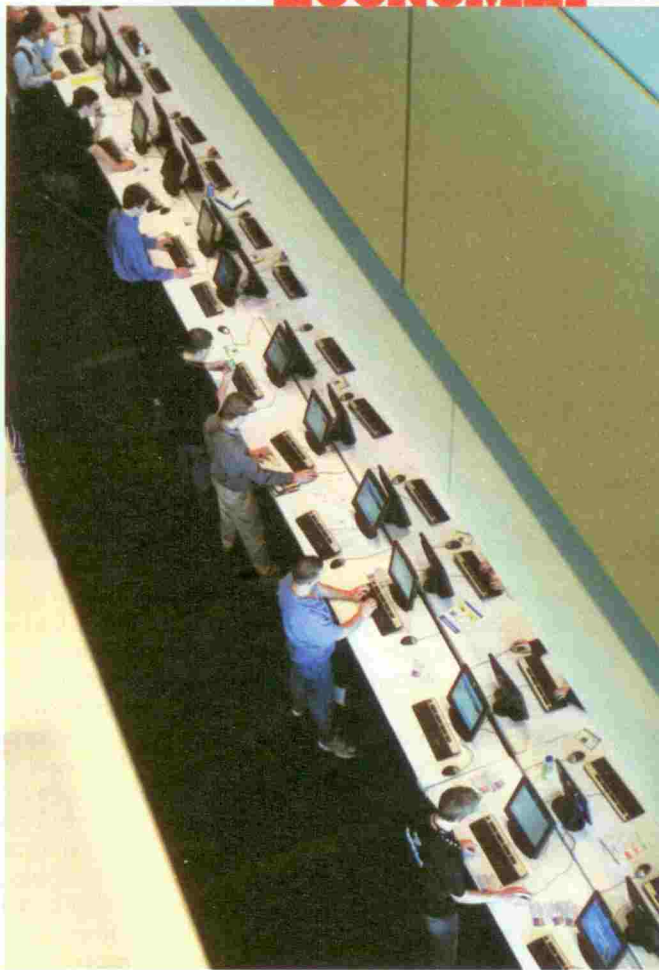
## Come funziona?

«Quelli che desiderano investire dei soldi e quelli che hanno bisogno di un prestito si iscrivono al sito e compilano un questionario completo di dati anagrafici, codice fiscale e conto corrente bancario. Bisogna essere maggiorenni, residenti in Italia e, appunto, avere un conto in banca. Ovviamente, le nostre verifiche sull'affidabilità di prestatori e richiedenti saranno molto accurate».

## Vale a dire?

«Chi ha un conto corrente in banca ha una

**Si potrà investire fino a 50 mila euro. Con interessi lordi dal 5 al 12 per cento**



Sopra: l'ultima Microsoft Tech Education Conference di Boston.  
A sinistra: il sito di Zopa Uk. In basso: Maurizio Pietro Sella

storia creditizia alle spalle, che noi possiamo verificare. E a decidere se accettare o no l'utente non sarà solo un software, ma anche una persona fisica, qui da noi. L'esperienza inglese dimostra che, grazie a questo sistema ad personam, su Zopa il tasso di insolvenza è inferiore allo 0,05 per cento, cioè quasi insignificante. E poi ci sono altri sistemi per assicurarsi il buon esito del proprio prestito...».

## Quali?

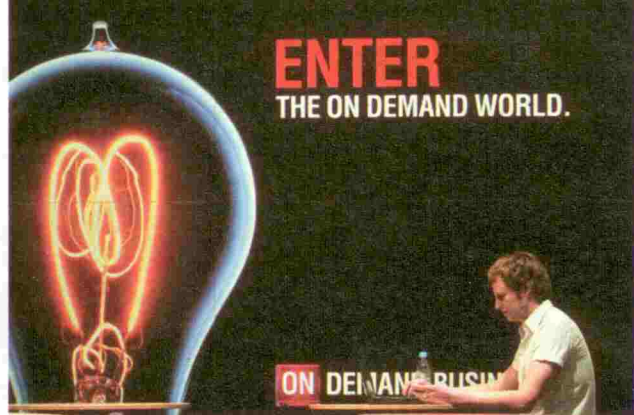
«Ogni prestatore non dà il suo denaro a una sola persona, ma a 50 diversi utenti, tra i quali il prestito viene suddiviso. Il che riduce ulteriormente il rischio. Inoltre il prestito - con gli interessi gradualmente maturati non viene restituito tutto alla scadenza, ma ogni mese: sicché in caso di problemi si può intervenire in corso d'opera». **E se uno dei 50 debitori non rende i soldi, che cosa succede? Pagate voi di Zopa?**

«No, però proponiamo al prestatore di vendere quella sua piccola parte di credito a una società di recupero. Alla fine il rischio è molto limitato».

**Quanto si potrà investire su Zopa?**

«In Gran Bretagna il massimo è intor- ▶





A sinistra: shopping on line al Cyber Monday di Washington. Sopra: lo stand IBM all'ultimo CeBit. In basso: Chris Larsen di Prosper.com

no ai 50 mila euro, negli Usa sarà sui 100 mila dollari, quindi penso che anche in Italia saremo attorno a queste cifre».

**A quali tassi si presterà e si faranno debiti?**

«I tassi d'interesse saranno determinati dalla legge della domanda e dell'offerta. Noi ci limiteremo a creare quattro diversi mercati di riferimento, da A+ a C. In altre parole, chi richiederà un prestito verrà inserito in una di queste fasce di rating, a seconda della sua storia creditizia. Ovviamente i tassi cambieranno in base a questo. Ma ci potrà essere anche il richiedente di fascia A+ che ha urgenza di avere un prestito immediato e allora accetta di pagare interessi più alti. La grande differenza rispetto ai mercati tradizionali del credito è proprio qui: il tasso pagato dai richiedenti rifletterà il loro merito creditizio. Un buon richiedente pagherà molto meno di uno con un rating basso. Quindi non tutti verseranno gli stessi interessi, come avviene di solito». **In media su quali cifre viaggiano questi accordi tra privati?**

«In Gran Bretagna si va dal 4,5 al 12,5 per cento: tassi che dovremmo avere anche in Italia. Comunque molto più convenienti rispetto ai mercati tradizionali, sia per chi investe sia per chi prende i soldi».

**Voi in tutto questo che cosa ci guadagnate?**

«Una provvigione, che prenderemo metà

diviso in modo uguale tra creditore e debitore. Qui sarà più in linea con il mercato italiano: probabilmente un punto per il debitore e uno per il creditore».

**Il prestatore sceglierà da sé, uno per uno, i 50 richiedenti a cui dare i suoi soldi?**

«In linea di massima no: sceglierà la fascia di rating a cui prestare i suoi soldi - da cui dipenderà poi il tasso di interesse - e la durata del finanziamento (in Gran Bretagna va da un anno a 60 mesi). Ma potrà anche diversificare l'investimento, con una parte in una fascia e una in un'altra. O una cifra per una certa durata e un altro ammontare con una scadenza diversa».

**Il prestito avverrà tutto via Internet o ci saranno spostamenti "fisici" di denaro, di documenti, di persone?**

«Non avremo sportelli, naturalmente, e il passaggio di denaro sarà sempre on line. Ma, per consentirci di verificare i dati e di perfezionare legalmente il finanziamento, gli utenti dovranno inviarci per posta tradizionale un po' di documenti cartacei: come la dichiarazione dei redditi, lo stipendio, l'autorizzazione per i Rid e così via».

**Quanto ci si metterà ad ottenere un prestito?**

«A regime la verifica sul borrower si può svolgere in una sola giornata. Se poi il richiedente è veloce nel mandarci i documenti, nel giro di quattro o cinque giorni lavorativi potrà vedersi bonificato il denaro richiesto».

**Per chi guarda il sito i debitori e i creditori restano anonimi?**

«Sì: di solito si usa un nickname, come su eBay, e solo noi ne conosciamo la vera identità. Ma non è raro che ci si presenti con il nome vero, magari spiegando il motivo per cui si chiede un pre-

stato: un'automobile nuova, un figlio da mandare a studiare all'estero e così via». **Quindi Zopa è un po' una "banca alternativa", un po' una community in Internet?**

«Una banca no, perché noi non eroghiamo crediti: siamo una società di mediazione tra privati. Abbiamo comunque già spiegato il nostro progetto a Bankitalia e stiamo aspettando di conoscere la loro opinione. È vero, invece, che diventeremo una community in Rete: in Gran Bretagna Zopa ha anche i blog ed è in pratica un social network. Dove, se si vuole, ci si racconta con le proprie storie e si mettono on line le foto della propria famiglia. Il successo di Zopa Uk è anche frutto di questo "fare comunità" sul Web. E una cosa di solito sgradevole, come andare in banca a chiedere un prestito, su Zopa diventa un'esperienza sociale perfino divertente». **Chissà come sono contente le banche tradizionali, dell'arrivo in Italia di Zopa...**

«Non credo che il nostro giro di denaro, specie nei primi anni, possa impensierire così tanto gli istituti bancari tradizionali». **Quanto costa lo start up di Zopa.it?**

«Finora gli azionisti hanno investito due milioni e 800 mila euro per i costi di avviamento, compresa la parte informatica».

**Chi sono gli azionisti della società italiana?**

«In termini di proprietà saremo autonomi rispetto a Zopa Uk, al quale verseremo solo delle royalties. Da noi gli azionisti saranno i manager (35 per cento), alcune società a partecipazione estera (30 per cento), società finanziarie e di partecipazioni italiane (15 per cento) e investitori privati (20 per cento). Ma fino ad aprile - quando ci sarà la prima assemblea degli azionisti - preferiscono mantenere la riservatezza».

**Lei paragona Zopa a eBay, però in giro si dice che il sistema peer-to-peer vi rende più simili al vecchio Napster, il sito in cui ci si scambiava musica. È sbagliato?**

«Il peer-to-peer lo facciamo anche noi. Ma il paragone con Napster non mi piace. Lì lo scambio era illegale...».

<http://gilioli.blogautore.espresso.repubblica.it>

**In vetrina su Prosper**

Se in Europa il prestito peer-to-peer sul Web è finora monopolio di Zopa, negli Usa il player principale è invece Prosper.com, fondato da Chris Larsen un anno fa. Il meccanismo è simile a quello di Zopa, ma ancora meno intermediato perché Prosper crea un rapporto diretto tra offerenti e richiedenti, con tassi quindi variabilissimi (dal 7 al 24 per cento) a seconda dell'urgenza e del "feed back" di chi è in cerca di un prestito. Sono appunto i richiedenti a presentarsi con una scheda personale, una o più foto, un racconto del motivo per cui hanno bisogno di soldi, più ogni tipo di argomentazione e rassicurazione possibile, incluse le testimonianze degli amici o i "jpeg" dei figlioletti sorridenti, per tentare di convincere gli offerenti a finanziarli in tutto o in parte.



Foto: B. Smailowski - Getty Images, J. Wilson - The New York Times, C. Charisous - Reuters/Contrasto